

Cas pratique – Droit civil, les contrats
(Ensemble contractuel, conditions générales et rupture des pourparlers)

Correction Galop d'essai de droit civil des contrats (note : 16/20).

Cas pratique n°1 : Une personne décide d'acquérir un appartement, acquisition immobilière qui a été financé, en partie, par le prêt accordé par une banque. Les deux contrats ont d'ailleurs été conclus le même jour, l'un après l'autre, devant le même notaire. Plus tard, il apprend que la vente de l'appartement a été annulée et cesse alors de régler les mensualités de remboursement du prêt. La banque l'assigne alors en justice afin d'obtenir le paiement forcé des loyers.

LE COCONTRACTANT DISPOSE-T-IL DE MOYENS POUR FAIRE ÉCHEC À LA BANQUE ?

L'**article 1131 du code civil** exige l'existence d'une cause puisqu'il dispose que « l'obligation sans cause ne peut avoir aucun effet ». On distingue deux types de cause : la cause objective et la cause subjective. La première désigne la cause de l'obligation et permet de vérifier l'existence même de la cause. Elle permet ainsi de sanctionner son absence, aussi bien dans les contrats uniques que dans les ensembles contractuels. Ceux-ci sont des contrats conclus, le plus souvent, dans une même période et qui ont le même objectif économique et on considère que la notion de cause relie ces contrats entre eux, ceux-ci se servant mutuellement de cause. On dit qu'ils sont indivisiblement liés si bien que l'anéantissement de l'un entraîne la caducité de l'autre. La cour de cassation a d'ailleurs confirmé cette conception objective reposant sur la cause dans un **arrêt du 5 juin 2007**. Cet arrêt apporte également une précision quant à la caducité dont elle admet le caractère rétroactif. Néanmoins, il est le seul arrêt à l'avoir admis pour l'instant. En l'espèce, les contrats paraissent former un ensemble contractuel indivisible étant donné qu'ils ont été conclus le même jour, l'un après l'autre, et pour le même objectif économique puisque le prêt a servi à financer l'achat de l'appartement. Il n'aurait pas conclu ce prêt s'il n'avait pas eu pour but d'acheter l'appartement et de le financer si bien que l'anéantissement de la vente devrait entraîner la caducité du prêt, celui-ci étant désormais dépourvu de cause. **Par conséquent, si cet argument est admis, il n'aura aucune obligation de payer les loyers à la banque et pourra peut-être même obtenir la restitution de ceux qu'il a déjà payés étant donné que les juges ont déjà reconnu le caractère rétroactif à la caducité. Néanmoins, ceci reste à l'appréciation des juges du fond.**

Cas pratique n°2 : Une personne a monté sa propre entreprise et a souscrit un contrat d'assurance portant sur ses locaux professionnels. Le contrat, signé par les parties, renvoyait expressément à l'application des conditions générales. Or, celles-ci, longues de plus de 300 pages et rédigées en police 8, contenaient une clause précisant que la garantie n'était due par l'assureur, en cas de vol commis pendant le week-end, que si les locaux étaient équipés d'un système d'alarme agréé. Et, pendant un week-end, l'assuré a été volé mais la compagnie d'assurance lui a refusé toute garantie, celle-ci se prévalant de cette clause puisque les locaux de l'agence ne disposaient pas de système d'alarme.

CETTE CLAUSE EST-ELLE INOPPOSABLE À L'ASSURÉ QUI PRÉTEND N'AVOIR JAMAIS SIGNÉ LES CONDITIONS GÉNÉRALES ?

Selon le principe du consensualisme, la signature n'est pas nécessaire et le simple échange des consentements suffit à former le contrat. En ce qui concerne les conditions générales, qui sont des clauses rédigées par avance pour un nombre indéfini de contrats d'une même nature et censées s'appliquer sans faire l'objet d'une négociation, elles n'acquièrent valeur contractuelle que si elles ont été acceptées en connaissance de cause. Il est donc nécessaire qu'une clause du contrat y fasse référence, soit directement, soit indirectement. En l'absence de telle clause, les conditions générales ne lui sont pas opposables puisqu'il apparaît difficile qu'il ait pu y consentir en connaissance de cause. Aussi, dans un **arrêt du 18 octobre 2005**, la Cour de Cassation a considéré comme inopposable au cocontractant une clause limitative de garantie puisque le contrat n'y faisait aucune référence. La jurisprudence a également admis que lorsqu'une clause est illisible ou incompréhensible car noyée dans les conditions générales (**arrêt du 5 février 2000**), celle-ci ne peut pas être opposable au cocontractant car il apparaît difficile qu'il ait pu y consentir en connaissance de cause. En l'espèce, le contrat renvoyait expressément à l'application des conditions générales si bien que l'assuré ne peut pas se prévaloir du fait qu'il n'aurait jamais signé ces conditions puisqu'il a donné son consentement au contrat. Par contre, il est vrai que les conditions générales étaient longues (300 pages) et rédigées en petits caractères (police 8), on peut donc considérer qu'elles étaient illisibles et que la clause limitative de garantie était noyée dans ces conditions. L'assuré n'a donc pas du réellement consentir à cette clause surtout si l'on considère que celle-ci est, en plus, en sa défaveur.

PEUT-IL SE PRÉVALOIR D'UN AUTRE ARGUMENT ?

L'article 132-1 du code de la consommation dispose que « dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnel ou consommateur, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au contrat ». Cet argument ne vaut donc pas en présence de deux professionnels. En l'espèce, il s'agit de deux professionnels. Par conséquent, cet argument n'est pas recevable.

Conclusion globale : Le cocontractant pourra surement obtenir gain de cause s'il se fonde sur le caractère illisible et incompréhensible des conditions générales eu égard à la longueur et à la lisibilité de celles-ci.

Cas pratique n°3 : Une société de décoration d'intérieur est entrée en pourparlers avec une grande chaîne de magasin qui voulait ouvrir un département « décoration » dans ses différentes enseignes en vue de fournir les magasins en articles de décorations ainsi que de former le personnel de vente. Les négociations suivaient progressivement leur cours et la société de décoration a effectué des dépenses en prévision de la conclusion du contrat. Toutefois, alors que les négociations semblaient toucher à leur fin, le cocontractant décide de mettre fin aux pourparlers de manière immédiate, la rupture étant due au fait que la société de décoration travaillerait ponctuellement avec l'Inde où les enfants sont exploités. Et la société ne souhaitait pas que sa réputation soit entachée par ce type de scandale.

LA SOCIÉTÉ DE DÉCORATION, QUI COMPTAIT SUR UNE CONSIDÉRABLE RENTRÉE DE REVENU, PEUT-ELLE OBTENIR UNE INDEMNITÉ QUANT À LA RUPTURE DES POURPARLERS ?

En principe, la rupture des pourparlers est libre si bien que le fait de les rompre ne constitue pas une faute en soi. Toutefois, les circonstances de la rupture peuvent, elles, être fautives. Dans ce cas, le contrat n'étant pas formé, il est possible d'agir sur le fondement de la responsabilité délictuelle (article 1382 du code civil) afin d'obtenir réparation. Il faut alors prouver une faute, un préjudice et un lien de causalité entre les deux.

En ce qui concerne la faute, le simple fait de rompre n'est pas une faute, il faut donc nécessairement la rechercher dans les circonstances de la rupture. Une rupture tardive ou brutale peut constituer une faute, par exemple. De plus, la faute doit être imputable au négociateur à l'origine de la rupture. Néanmoins, la jurisprudence admet que lorsque la victime de la rupture a elle-même commis une faute, les torts sont alors partagés. En l'espèce, les négociations semblaient toucher à leur fin. Il est donc possible de considérer que la rupture ait été tardive. Toutefois, il semblerait que la victime de la rupture ait elle-même commis une faute en achetant des marchandises en Inde, cause de la rupture, alors même que le contrat n'était pas formé.

En ce qui concerne le préjudice, il en existe deux types : la perte subie et le gain manqué. Le premier désigne, notamment, les frais inutilement exposés en vue de la prochaine conclusion du contrat. Le second, quant à lui, désigne la perte de chance de conclure le contrat. L'arrêt Manoukian est venu apporter une précision importante quant à ce type de préjudice puisque, dans cet arrêt, la cour de cassation a considéré que le gain manqué n'était pas un préjudice indemnisable. Ce revirement de jurisprudence a d'ailleurs été confirmé, quelques années plus tard, par un **arrêt du 28 juin 2006**. En l'espèce, si la victime de la rupture peut toujours demander à ce que soit indemnisé les frais qu'elle a exposé en vue de la conclusion du contrat, elle ne peut pour pas être indemnisé pour la perte de chance de réaliser les gains espérés de la conclusion de ce contrat.

Enfin, pour obtenir réparation, il faut nécessairement que le préjudice résulte de la faute. En l'espèce, il n'y a pas de lien de causalité entre le préjudice consistant en la perte de chance et la faute et c'est ce qui ressort de l'arrêt du 28 juin 2006.

En conclusion, s'il est fort probable que les juges retiendront la faute à l'égard de la société pour avoir rompu tardivement les pourparlers, la victime a elle aussi commis une faute. Les torts semblent donc partagés entre les deux si bien qu'il apparaît peu évident qu'elle obtienne réparation pour les dépenses occasionnées. De plus, elle ne pourra pas obtenir réparation pour la perte de chance de réaliser les gains espérés de la conclusion du contrat, ce préjudice n'étant pas indemnisable.